



Duracell® optimiert Fachhandelsstruktur

Fachhandelsgeschäft für Batterien liegt nun vollständig bei dediziertem Duracell B2B Vertriebsteam

Schwalbach, 2. August 2007 – Duracell hat die Betreuung des Fachhandels strategisch neu ausgerichtet. Seit diesem Monat steht dem Fachhandel ein speziell nur für Batterien zuständiges Vertriebsteam zur Verfügung. Bislang wurden die beiden Marken Duracell und Braun des Procter & Gamble-Konzerns von einem gemeinsamen Vertriebsteam betreut. Auch die Teams innerhalb der Duracell-Organisation sind nun deutlicher voneinander abgegrenzt: Das Duracell B2B-Team hat die Betreuung des Fachhandels und der OEMs vollständig übernommen, das Team Duracell Retail widmet sich ab jetzt ausschließlich dem Großflächengeschäft.

Mit der Neuausrichtung des Fachhandelsgeschäfts will Duracell dem Fachhandel eine noch bessere Betreuung anbieten. IT-, TK- und CE-Händler haben nunmehr für das gesamte Produktportfolio von Batterien in Standardformaten bis zu Speziallösungen für den industriellen und gewerblichen Bedarf einen spezialisierten Ansprechpartner.

„Von der Neuausrichtung des Fachhandelsvertriebs profitieren Händler und Duracell gleichermaßen“, bekräftigt Markus Schubert, Sales Manager in Deutschland, Österreich und der Schweiz bei Duracell B2B. „Unsere Handelspartner können wir so noch intensiver betreuen. Gleichzeitig schaffen wir dadurch die Voraussetzung für eine gestärkte Marktposition und verbreiterte Distributionsbasis. Damit sind wir mit unseren Produktinnovationen schneller am Markt und differenzieren uns mit qualitativ hochwertigen und auf bestimmte Einsatzszenarien zugeschnittenen Markenbatterien noch konsequenter als bisher vom Niedrigpreissektor. Unsere Produktoffensive im Herbst wird so optimal vorbereitet.“

Für Fragen zu dem neuen Fachhandelskonzept steht Ingrid Friederici (Friederici.i@pg.com) zur Verfügung.

Über Duracell

Duracell ist ein Unternehmen der Procter & Gamble-Guppe und einer der weltweit führenden Hersteller und Vertreiber von hochleistungsfähigen Alkali-Batterien. Duracell vertreibt außerdem hochwertige Lithium- und Zink-Luft-Zellen, ebenso wie wiederaufladbare Nickel-Metal-Hydrid-Batterien. In Duracells Portfolio befinden sich außerdem eine Reihe von Taschenlampen, die für unterschiedlichste Anforderungen entwickelt wurden. Duracell ist eine Marke der Gillette-Gruppe. Im Rahmen der Integration Gillettes in den Procter & Gamble Konzern, dem führenden Hersteller von Markenwaren, wurde Duracell B2B mit P&G Professional, der Geschäftskundensparte von Procter & Gamble, zusammengeführt. P&G ist sich der speziellen Anforderungen des B2B-Geschäfts bewusst und sieht innerhalb der P&G Professional weiterhin dedizierte Sales- und Marketing Teams vor, die für das Duracell Markenportfolio zuständig sind.

Über Procter & Gamble

Drei Milliarden Mal täglich kommen Menschen weltweit mit Produkten von P&G in Berührung. Das Unternehmen verfügt über eines der breitesten Portfolios von zuverlässigen und führenden Qualitätsmarken. Unter anderem gehörten dazu Pampers®, Tide®, Ariel®, Always®, Whisper®, Pantene®, Mach3®, Bounty®, Dawn®, Pringles®, Folgers®, Charmin®, Downy®, Lenor®, Iams®, Crest®, Oral-B®, Actonel®, Duracell®, Olay®, Head & Shoulders®, Wella, Gillette® und Braun. Zur P&G-Welt gehören fast 140.000 Mitarbeiter in über 80 Ländern dieser Welt. Besuchen Sie uns unter <http://www.pg.com>, um die aktuellsten Nachrichten über P&G und die Marken der Gruppe zu erhalten.

Pressekontakte

DURACELL B2B Deutschland-Österreich-Schweiz

Markus Schubert
Tel. +49 6196 89-5032
Fax +49 6196 892-5032
E-Mail: schubert.m.3@pg.com

Hotwire

Nicole Urhahn-Schmitt
Friedensstraße 6-10
60311 Frankfurt
Tel. +49 69 25 66 93-10
Fax +49 69 25 66 93-93
E-Mail: nicole.urhahn-schmitt@hotwirepr.com

###